

第8回八戸市水産物ブランド戦略会議 議事録

八戸市農林水産部水産事務所

第8回八戸市水産物ブランド戦略会議（R5.2.7） 議事録

- 1 日時 令和5年2月7日（火）午後2時30分
- 2 場所 八戸パークホテル 2階「アジュール」
- 3 出席者 (委員)
- | | | |
|--------|-------|-------|
| 佐々木 伸夫 | 八田 恭章 | 福島 全良 |
| 高野 豊 | 松崎 雅樹 | 丸島 宏介 |

(オブザーバー)

滝波 俊也 氏（イオン東北株式会社 商品本部生鮮統括部）

石川 邦彦 氏（青森県農林水産部総合販売戦略課）

(事務局)

熊谷市長 茨島水産事務所長 高館水産事務所副所長

河原木副参事 千葉主幹 外和主事

司会	<p>定刻となりましたので、只今より第8回八戸市水産物ブランド戦略会議を開会いたします。</p> <p>それでは、お手元の次第に基づき進めさせていただきます。始めに委嘱状の交付を行います。お名前をお呼びしますので、その場で御起立いただくようお願いいたします。</p> <p>(委嘱状交付)</p> <p>これをもちまして、委嘱状の交付を終わります。それでは、主催者であります熊谷市長から、御挨拶を申し上げます。</p>
----	---

八戸市長	<p>お忙しい中、お集まりいただきましてありがとうございます。水産物ブランド戦略会議の委員を快くお引き受けをいただきまして感謝申し上げます。</p> <p>委員の皆様におかれましては、戦略会議の設置以来、協議をしていただいております。水産業の振興のみならず、地域経済の発展に繋がっておりますことに改め</p>
------	--

	<p>て感謝を申し上げます。</p> <p>水産業を取り巻く環境は大変厳しいものがございしますが、限られた資源の中で付加価値を高め、水産業全体を持続可能なものにしていくことが重要であるというふうに考えております。</p> <p>この戦略会議は、皆様の御意見をいただきながら、市の施策に反映させるために設置をしたものであります。市では、八戸水産アカデミーを設置し、水産業の将来を展望いたしているところでございます。様々な分野の団体の方々が一体となって水産業のあり方を考えていく必要があります。</p> <p>委員の皆様におかれましては、ブランド戦略の進展、あるいは当市水産業の発展のために忌憚のない御意見を賜りますようお願い申し上げます、私からの御挨拶といたします。よろしくお願いいたします。</p>
--	---

司会	<p>ありがとうございました。それでは、第2期目の委員就任後、初めての会議でございますので、会議の出席者を御紹介いたします。</p> <p>(委員、オブザーバー、事務局の紹介)</p> <p>次に、座長の選出を行います。水産物ブランド戦略会議規則の規定により、座長が選出されるまでの間、議長は市長が務めることとなっておりますので、市長には議長席に移動いただき、議事進行をお願いいたします。</p>
----	--

八戸市長	<p>それでは、暫時、議事進行を務めさせていただきます。これより、座長の選出を行います。座長は、水産物ブランド戦略会議規則の規定により、委員の互選によって定めるとございますが、どなたかございませんか。</p>
------	--

A委員	<p>本来であれば熊谷市長にずっと座長をやっていたいただきたいなと思っていましたが、公務でお忙しいと思いますので、前回に引き続き、佐々木委員を推薦したいと思います。</p>
-----	--

八戸市長	<p>只今、A委員から、座長に佐々木委員をという推薦の発言がございましたが、その他御意見等ございませんか。</p> <p>(意見等なし)</p>
------	--

	<p>それでは、このことについて、決定することに御異議ございませんか。</p> <p>(意見等なし)</p> <p>御異議ないようですので、座長は佐々木 伸夫委員にお願いすることに決定しました。佐々木座長には、大変御面倒をおかけすることと思いますが、よろしくお願いいたします。以上で、私の任務が終了いたしました。御協力ありがとうございました。</p>
--	---

司会	<p>ありがとうございました。早速ですが、佐々木座長には、座長の席にお移りいただきまして、御挨拶をいただきたいと思います。</p>
----	---

座長	<p>ただいま座長に選出いただきました佐々木でございます。できるだけ皆様が発言しやすい雰囲気作りに努めてまいりたいと思いますので、どうかよろしくお願いいたします。</p>
----	---

司会	<p>ありがとうございました。それでは議事に入ります前に、出席委員について御報告いたします。委員総数6名のうち、本日の出席委員は6名でありますので、八戸市水産物ブランド戦略会議規則第5条第2項規定により、本日の会議は成立しておりますことを御報告いたします。</p> <p>それでは、これより議事に入ります。会議の議長は、規則により、座長が務めると定めておりますので、佐々木座長よろしくお願いいたします。</p>
----	---

座長	<p>それでは、議事に入りたいと思います。本日の議題は、</p> <p>議題1 令和4年度八戸市水産加工試作品製造支援事業の事業報告</p> <p>議題2 令和5年度八戸市水産加工試作品製造支援事業の事業内容検討</p> <p>となっております。事務局より説明をお願いします。</p>
----	--

司会	<p>会議の開催に先立ち、会議及び会議録の公開について御審議いただきたいと思っております。附属機関の会議の公開等に関する取扱いにおいて、会議についての取扱いを定めておりますが、本日の会議については公開とさせていただきたいと考えております。以上につきまして、御審議いただきますようお願いいたします。</p>
----	--

座長	<p>ただいま事務局から説明がありましたが、事務局の案を採用させていただくということで、よろしいでしょうか。</p> <p>(委員の了承)</p> <p>御異議無いようですので、それではこのとおりで進めさせていただきます。引き続き事務局より説明をお願いします。</p>
----	--

事務局	<p>それでは、議題(1) 令和4年度八戸市水産加工試作品製造支援事業の事業報告について、御説明いたします。</p> <p>本日は、令和4年度八戸市水産加工試作品製造支援事業を活用している、〇〇〇〇様、〇〇〇〇様の2社にお越しいただいております。それではさっそく、1社目の〇〇〇〇様に御準備をお願いしたいと思います。</p> <p>〇〇〇〇様は「ワインビネガーで仕上げたワイン用しめさば」を試作されています。地元のワイナリーに御助言をいただき、八戸の特産であるサバをワイン用のおつまみに仕上げることにより、地域の活性化につなげるような、付加価値を創造する商品にしたいというコンセプトで試作されているとのことでした。</p> <p>それではさっそく、試食の準備に移らせていただきます。</p> <p>それでは試食の準備が整いましたので、〇〇〇〇様から、5分程度で事業報告をいただきます。御試食後、委員の皆様、オブザーバーの皆様から御感想やアドバイス等の質疑応答の時間を、10分程度設けたいと思います。それでは、〇〇〇〇様、よろしくお願いたします。</p>
-----	--

〇〇〇〇	<p>どうぞよろしくお願いたします。</p> <p>今回弊社でチャレンジした新しい締めサバ、ワインビネガーを使った洋風アレンジの締めサバということで開発させていただいたのですが、構想だけは以前からずっとありました。弊社はサバ専門でやってきた水産加工会社なのですが、締めサバの商品は結構種類がございまして、この美味しい締めサバを、もっと幅広い年代の方に食べていただきたいということで、今回の支援事業に手を上げさせていただきました。</p> <p>より美味しいもの、より高品質なものを作ろうということで、まずは専門家から</p>
------	--

	<p>のアドバイスが欠かせないだろうということで、八戸ワイナリー様にお願いして、コラボということで御協力をいただきました。</p> <p>八戸ワイナリー様には、ワインの基礎知識から応用知識まで御教授いただきまして、当初予定していたワインビネガーだけでなく、調味酢にワインそのものも添加できないかということで、ワインビネガー締めサバではなく、ワイン締めサバが開発されました。</p> <p>開発過程におきまして、八戸ワイナリー様に加え、八戸ワイナリー様の顧問ソムリエである先生にも多大な御協力をいただきました。弊社で作った試作品を、先生にも試食とアドバイスをいただき、弊社の方でまたそれを持ち帰って内部会議を重ねるという形を、3回取らせていただきました。</p> <p>その中でワインの添加量を、5%、10%、15%と、パーセンテージをどんどん上げていってワインの香りの調整を行い、ハーブについても、種類、香り、色味のアドバイスをいただいて完成しました。最終的な商品の出来上がりは、生のハーブが締めサバの上に乗った形になっております。生のハーブについても、おいらせ町にあるハーブ農家様に生産をお願いして、新たなコラボの幅が広がっております。</p> <p>また、八戸ワイナリーさんをお願いし、パークホテルさんで行われたカリフォルニアワイン&八戸ワインのタベという催しで、100名を超える参加の皆様にご試食を提供して、アンケートをとらせていただきました。70名以上の方の有効回答数から、味が良いが94%、悪いが6%という結果でしたけれども、提供までに時間がかかってしまい、少し臭みが出てしまったことが影響しており、用意してすぐ食べていただいたら、これは100%だったと私は自負しております。</p> <p>まとめといたしましては、ワイン締めサバについては、弊社と、八戸ワイナリー様のコラボ、マスターソムリエ様の監修、八戸市民の皆様の声、この3つが揃った、八戸のお土産にふさわしい商品が開発できたのではないかと考えています。これからスーパー、飲食店、ワイン専門店等をターゲットに販促を進めていきたいと考えております。パッケージのデザイン案も資料に載せております。今後パッケージを3月までに完成させ、プロジェクトを無事完了させる予定です。以上です。</p>
--	--

事務局	<p>〇〇〇〇様、ありがとうございました。委員の皆様、オブザーバーの皆様から感想やアドバイス等、質疑応答の形で行いたいと思います。どなたかございますか。</p>
-----	--

B委員	<p>本日は〇〇〇様にオブザーバーで来ていただいているのですが、〇〇〇様は、現在「プロのひと品」として総菜事業を展開している。総料理長が監修して総菜をパッケージにして販売をしているが、ワイン締めサバを一緒にしていただくと楽しめかなというふうに思いました。</p> <p>総料理長は魚料理に関しては非常に見識があるので、その商品と肩を並べて展開できれば、またアピール力が増えるかなということで、〇〇〇の担当の方の御意見を聞かせていただければと思います。</p>
-----	---

オブザーバー	<p>〇〇〇の〇〇と申します。よろしくお願いたします。今試食させていただいて、非常に洋風のワインに合うのかなというところと、私個人的にお酒大好きなので、日本酒にも何にでも合う味付けなのかなと思いました。非常に美味しかったです。あとはパッケージについて、こちらも現在は案だと思っておりますけれども、私個人としては今までの和風の締めサバのイメージは全くなくて、コンセプトとしては非常にいいのかなと思っております。</p> <p>ただ、味はもちろん美味しかったですのですが、締めサバの脂質について、一定してこれぐらいの脂質の高いサバが取れるのかどうかというところと、あとは価格帯がどれぐらいになるのかなということが気になりました。</p>
--------	--

〇〇〇〇	<p>価格帯は、1,000円を超える価格帯になってくると思います。1枚の大きさは、半身のフィレで尻尾の方を切り落とし、脂の多いところのみで、120グラムから130グラムになる予定です。</p>
------	--

オブザーバー	<p>展開方法、あとは価格帯もいろいろ考えながらですけれども、例えば、今の大きさより小さくする等して、売りやすい価格帯も検討してみたいかなと思います。</p>
--------	---

C委員	<p>試食してみたのですが、とっても美味しい締めサバに仕上がっていると思います。酢の尖った味ではなく、優しい味に仕上がっていると思います。乗せているハーブはちなみに何を使っているのでしょうか。</p>
-----	--

〇〇〇〇	ハーブに関しましては、上に乗っている細かい葉っぱのものがディールというハーブを使用しています。あとは乾燥のパセリもブレンドしてあります。
------	--

D委員	<p>ワインビネガーのやさしい酸味と、優しい香りの香草がほどよく加わっていて、非常に美味しく思いました。</p> <p>ただ先ほどのお話を聞いていて、ワンパック半身のフィレで1000円っていうのは、僕も締めサバが大好きで、つまみ用にスーパーで買ったりしますが、どんなに高くても600円とか700円で、1000円を超えてくると、はたして売れるのかというのは、ちょっと心配だなと思いました。</p>
-----	---

E委員	<p>食べてみて臭みがなくて、余韻にバニラというか、ジュワっと脂が出た後の余韻がすごく好きで、美味しいなと思いました。</p> <p>インバウンド目線で考えると、丸の内や銀座に行くと、最近はインバウンドが戻ってきていて、単価もものすごく上がってきています。知人と話をしていると、ホテルは大体倍以上に上がっているようです。</p> <p>締めサバで、さらにこの斬新なパッケージなので、そういうインバウンド需要とかで結び付ける仕掛けがあれば、例えばホテルとかそういうところと組めば、価格帯の1,000円は全然高くないと思います。</p>
-----	--

A委員	<p>食べてみて非常に仕上がりがすごくいい商品だなと感じています。価格帯が1,000円を超えてしまうことについては、スライス加工の工程をやめる等で価格を下げるのもありかもしれないと思います。</p> <p>このまま食べるよりも、例えばあのスペインでのピンチョスとか、パンやチーズなどの何かと一緒に出すとか、さきほどE委員がおっしゃったように、ホテルとコラボしてオードブルみたいにやり方を変えていくといいのかなと思います。</p> <p>また、小売をイメージしてるのであれば、商品の裏の一括表示の横のところに、例えばメニュー例で、チーズとプチトマトと一緒に挟んでとか、そういう提案をしていけば、そこそこいけるかなと思います。</p>
-----	---

座長	<p>委員の皆様から価格のこと等の意見が多く出ましたが、ネット販売で価格設定を間違えて0をひとつ多く入力したら馬鹿売れしたというケースもあったようです。値段が高いことで差別化されるっていうところもあるので、ここは本当に検討が必要なのかなと思います。</p> <p>パッケージ等の業務を担当している側からすると、今からのやり直しは難しいとは思いますが、フィルムで包むというのは既存の形と同じなので、箱に入れるとか、パッケージで付加価値をつけることで、高い価格でも逆に売れるものになるのかなと感じておりました。</p>
----	---

事務局	<p>皆様、御意見ありがとうございました。お時間になりましたので〇〇〇〇様は以上となります。ありがとうございました。</p> <p>続きまして〇〇〇〇様です。自宅で本格カレーを味わうニーズがここ数年で増加しており、レトルトカレーにおいても様々な商品が開発される中、当市の特産であるサバを使ったグリーンカレーは珍しく、またサバのチキンにも似た食感、具材としても相性が良いと考えて、お土産品や贈答品としての展開を視野に、商品の試作をされているとのこと。それでは〇〇〇〇様、お願いいたします。</p>
-----	---

〇〇〇〇	<p>簡単ですが今回の商品の説明をさせていただきます。</p> <p>当社では、今回レトルトカレーにチャレンジしたいということで企画を進めてまいりました。グリーンカレーにターゲットを絞って今回開発してきましたが、一般的によくあるグリーンカレーではなく、当社ならではの、面白みというか強みみたいなものを出していきたいと考えた中で、今回は和風のグリーンカレーというところを一つアイデアとして進めてきました。</p> <p>隠し味に味噌を使用して、味噌独特のコクと旨みのようなものを感じていただけるような仕様にしております。一般的なグリーンカレーと比べても、とろみというか、すごくマイルドな感じに仕上げられておまして、それでいてタケノコのシャキシャキとした食感ですとか、サバに関しても加熱の前に蒸して独特のえぐみを極力取り除いてサバの旨みだけを残しております。そういったところを楽しんでい</p>
------	---

	<p>ただけるかなという思いで今回開発を進めてきました。</p> <p>パッケージはお土産も想定して、売り場でも目を引くようなデザインに仕上げられておまして、中身に関しても、レンジに対応した簡便性のあるレトルトパウチを使っていますので、湯せんでもレンジでも、簡単に手軽にお召し上がりいただけるというところを強みしております。</p> <p>当社の新しいブランドとして、「〇〇食堂」というシリーズを昨年末から展開しており、仮想の食堂というところをイメージしているのですが、そちらのシリーズの中の一つとして、今回追加させていただきました。</p> <p>簡単ですが、以上が商品の紹介となります。</p>
--	---

事務局	<p>〇〇〇〇様、ありがとうございました。それでは先ほどと同じように、御試食をいただいた感想やアドバイスをいただければと思います。</p>
-----	---

A委員	<p>タケノコの食感も、サバの食感も、レトルトとは思えない、ものすごく良い感じで仕上がっているのかなと思います。</p> <p>〇〇食堂のパッケージデザイン、まだ案だとは思いますが、今後実際に店舗で、食堂みたいなのをやっていけば面白いのかなと思います。</p>
-----	--

C委員	<p>とっても美味しいカレーに仕上がっています。ちょっとだけ辛いかな。本格的なカレーの辛さが出ているので、一般向けのお客様を狙うなら、もう少し辛みを抑えた方がいいかもしれません。</p> <p>サバのカレーっていうのはあちこちで出しているわけですが、どうしてもサバの火の入れ方で、生臭さが残る場合が多いのですが、このカレーはそういう生臭さっていうのは全く感じられなくて、おいしく出来上がっていると思います。</p>
-----	---

D委員	<p>私は日本料理のだしを毎日味見しているからなのか、ちょっとあまりスパイシーな料理、もしくは辛い料理があまり得意ではなくて、実はグリーンカレーも少し苦手なのですが、でもこちらの魚屋のクラフトカレーは普通のグリーンカレーとは違って、もう食べた瞬間にもうわかるのは和風のニュアンス、たけのこの歯ざわ</p>
-----	--

	<p>りですとか、あとお味噌も感じられました。味噌のコクが相まって、そこにパンチのあるスパイシーさもあり、それがわずかに、先ほど、C委員がおっしゃられたとおり少しちょっとスパイシーさが強いかなという気もしますが、ただやっぱりサバが入っているので、そのサバの独特な血合いの部分の味わいですとか、こういう青背魚にはスパイシーなカレーもあるのだなと、逆に何か気づかされたような気にもなり、若い方だけでなく、意外と年配層の方にも受けるのではないかなと、そんな気がしました。とても美味しくいただきました。ありがとうございます。</p>
--	--

E委員	<p>このクオリティだとカレー屋さんも困るのではないかなというぐらい美味しいですね。レトルトと知らせずにお客様に出したとすると、びっくりすると思います。やはり日本の技術はクオリティが高いなと思います。</p> <p>当社でも昨年末に加工会社さんと連携してレトルトカレーを作ったのですが、そちらの関係者に怒られるかもしれないけれども、今日のカレーの方が美味しかったです。すごいクオリティです。以上です。</p>
-----	--

B委員	<p>サバとたけのこの食感の違いが絶妙ですよ。食感のその驚きが、食べながら感じられて、非常に良いと思います。</p> <p>ただ御指摘があったように、少し辛みがあって、売り場での見せ方等でプラス表記をしてもらえば、お子さんが食べられなかったということもなくなると思います。</p> <p>製品としての完成度は高いという感じですね。非常によく仕上がっているなと思います。</p>
-----	--

市長	<p>とても美味しく頂戴いたしました。私もカレーが好きで、辛さとサバの組み合わせが非常にいいなと思いました。600円という価格も非常にリーズナブルではないかなと思います。美味しく頂戴いたしました。</p>
----	--

座長	<p>私も子供の頃からサバカレーは食べてきましたけれども、全く別物で、美味しくいただきました。せっかくなので、県産米の青天の霹靂のパックご飯をセットにして売れば、お土産品としていいのではないかなと思いました。青天の霹靂は本当にカレーに合うお米だと思います。</p>
----	--

事務局	<p>お時間となりましたので、〇〇〇〇様はここまですりになります。今日はお忙しい中ありがとうございました。</p> <p>引き続き、議題1の関連事項として、B委員から海外での八戸ワインの展開状況について御報告があるとのことです。B委員、よろしくお願ひいたします。</p>
-----	---

B委員	<p>今回、イオンの一番大きなモールができたので、カンボジアに行きました。それを記念して試飲販売をしてきましたが、そのときの結果が非常に衝撃的だったので、今後海外に展開するときにもう一度、再考察した方がいいのかなと思ひ、御報告したいと思ひます。</p> <p>今回売ったものが八戸ワインのナイアガラの白ワインです。八戸では大体1,500円前後で売られている、南郷地区のナイアガラワインです。これを海外に持っていくと、税関の手続きとか業者手数料とかが積み重なり、現地での価格は2,750円です。</p> <p>カンボジアは平均時給が200円。月収にすると4万円から5万円。カンボジアに行く前から、4万円の給料の方たちが2,750円のワインをかうだろうかと悩んでいたのですが、結果的には2,750円のワインが60本、即日完売いたしました。富裕層の方は購入者のうち1割ぐらいで、あとは一般の方が試飲をして買っていました。</p> <p>元々ナイアガラを展開しようと思っていたのは、ヨーロッパ系の方は、シャルドネとかメルローとかフランス系の品種を好きな方が多いのですけれども、アジア系の中国、台湾、韓国、あるいは東南アジアの人たちに試飲してもらったときに、ナイアガラは評価が非常に高かった。中国のイオンで売ったときにも100本売れたのですが、給料のベースが低いカンボジアでも売れたため、目が覚めるような思ひをしました。</p> <p>要は、我々は、ナイアガアは安いブドウだ、安いワインだということが頭の中に染み付いている、どちらかというところ初心者向けのワインではないかという印象が残っていますけれども、アジアの方々は八戸に対して全く何の知識もない、東北地方でさえ知らない。しかしワインの専門家が現地まで行き、八戸という非常に素晴らしい気候風土に恵まれた場所で、そこの農家が一生懸命作っているブドウだと</p>
-----	---

いうことを正確に説明すると、素晴らしい作品であることを、試飲しながら感動し、買っていただけた。

農業系あるいは漁業系の特産品を扱う方々の中で、海外に展開するときは、日本の農産物は高いので、富裕層をターゲットにするというのが今のセオリーなのですが、今回のこの現象は一体何だったのかなと。

要は、正確にその地方、その国の状況を説明し、その素晴らしさをそれぞれの専門家が紹介すると、なんて素晴らしいところだという憧れのような気持ちを持ち、且つ現地まで来てそこまでしてくれたのだということもあって、買っていただいたということが結果なのですね。

実際に富裕層というのは全体の国民の中の1%しかいない。そこをターゲットにするのも悪くはないけれど、いずれその国も、将来日本のような生活水準になる。日本でも昔は、バナナを高級品だと思いながら食べたような記憶があるので、今回のことも同じようなことだということに気が付きました。今後日本産のものを海外に展開するときには、正確な情報と、夢を抱いていただくような情報を、専門家が行って紹介し、正々堂々と売れば売れる。これが正当な展開ではないかというふうに思います。

次にもうひとつ。一般の方々がナイアガラの水を買いました。もう一つ、私とEさんが開発したコヒガンザクラのジンや神戸ワインの30年物のブランデーを持って行ったのですが、コヒガンザクラは日本でさえ3000円、ブランデーは日本でも既に5万円ぐらいするので、現地ではとんでもない値段になるのですが、これらも完売しました。ただしこれは、レストランやホテル、そういった業界に携わっている業者が買っているのだろうという印象です。

これが実際に今回の海外展開で起こったことでありますので、今後皆さんにいろいろ御考慮いただいて、方向性として検討いただければと思います。先ほど単価が高いという話もあったのですが、安いものは、クオリティが高くないという印象を受けやすい、高いものは確かに売れにくいけれども、理解されるように説明すれば売れる、昨年のボジョレヌーヴォーもすごく値段が高く、輸入する前からそんなものは日本で売れないだろうと言われていたのですが、蓋を開けてみると高い金額の4,000円の方が先に売れました。2,000円ぐらいの方が売れ残りました。確かに去年は生産量が少ない分、値段が結構高かったのですが、値段に対してのお客様

	<p>の反応というのはすごく多様性が出てきているので、高い理由を丁寧に説明して、堂々と胸を張って売っていただければ、それはそれで売れる。</p> <p>ただの安いものを高く売るといことはよくないのですけれど、実際にいいものなのであれば、ある程度高いものであっても売れる。今回高い方を買っていったお客様は、来年からは高いボジョレヌーヴォーしか買わないと言っていた。</p> <p>以上のようなことが実際に自分の中であったので、これから八戸のものを海外で展開するときには参考にさせていただきたく、時間をとらせていただきました。以上です。</p>
--	--

事務局	<p>B委員、ありがとうございました。以上で議題1に関しては終了となります。市長はここで公務のため退席させていただきます。御了承いただきますようお願い申し上げます。議題2に入ります前に会場の配置替え等がございますので、一度休憩に入ります。</p> <p>(休憩、配置換え)</p> <p>再開いたします。議題の2、令和5年度八戸市水産加工試作品製造支援事業の事業内容検討について御説明いたします。お配りしている資料の右上に資料1と書かれているものを御覧ください。</p> <p>制度概要について、1の制度概要と、2の令和4年度の事業に関してはおさらいになります。制度概要としましては、この補助制度は市内に住所を有する事業者が試作品を製造するため、事業に要する経費を補助するという制度になっております。補助対象経費などは記載されているとおりですけれども、令和3年度は3団体に補助しておりまして、令和4年度は、先ほど事業報告いただいた2団体に補助をしております。</p> <p>次に令和4年度のテーマについて改めて確認になりますけれども、自社商品の中での新しい製品で既存の商品ではないこと、それからサバを使用した加工品であること。それから商品の主たる原材料がサバであり、使用割合が全体の30%以上になることを条件として、今年度補助をしておりまして。</p> <p>ただ、冒頭市長からの挨拶にもあったとおり、八戸の水産業は非常に今厳しい状況にありまして、水揚げ高が大変減っております。今年度経費を補助しました</p>
-----	---

〇〇〇〇さん、〇〇〇〇さん、両者とも八戸港の不漁の影響によって、原材料を八戸港産ということに限定することが難しいということで、八戸市で制度を設けております八戸市水産物ブランド認証制度について、条件を満たすことができませんでした。

ここで八戸港の現状について、今一度、御説明させていただきます。皆様のお手元に、カラーの資料で、八戸の水産 2022 という資料がございますので、1 ページ目を御覧いただければと思います。

1 ページ目に、昭和 4 年からの水揚げ高の推移という項目が、令和 3 年まで記載されておりますが、八戸港日本一の水揚げを数度記録しまして数量では過去最高で 82 万トンと、金額では 933 億円を記録した年もございました。これが令和 3 年は、4 万 4,400 トンまでの減少しておりまして、記載はありませんけれども令和 4 年は、2 万 8,800 トンという大不漁になっております。

2 ページ目の上段にグラフにしてあるものがございますけれども、こちらを見ていただければ一目瞭然で、右肩下がりでどんどん減ってきております。

また、資料 1 別紙と書かれている資料には、イカとサバとイワシについて個別に推移をまとめております。さきほど事業内容を御説明いただいた 2 社が、原材料を八戸港産に限定できず、水産物ブランド認証制度の条件を満たせなかったとお話しましたが、サバの水揚げ高、令和 3 年は約 1 万トン取れていたものが、令和 4 年は約 2,000 トンまで減っておりまして、80%の減少となっております。八戸港の現状説明は以上となります。水揚げが減ってきている、特に主力であるサバの水揚げが非常に減ってきているというのを御理解いただけたかなというふうに思います。

資料 1 に戻り、4 の協議の内容についてですが、これまでの説明のとおり、水産加工試作品製造支援事業の魚種をこれまでどおりサバに限定するのは現状で難しい状況になります。そこで、令和 5 年度も補助制度は自体は設ける予定でございますが、事務局案といたしましては、魚種を限定せず、八戸港産の原材料を使用する加工品を補助するという事で支援を続けていきたいなというふうに思っております。

委員の皆様からは、(1) といたしまして、テーマを八戸港産の原材料を使用する加工品とすることについて、(2) といたしまして、使用する原材料の使用

	<p>割合であるとか、使用数、補助金採択時の選考条件等について、御意見を頂戴したいと思います。</p> <p>なお、皆様の意見を頂戴した上で、改めて市内の加工業者さんからもヒアリング等を行うことにしております、今回この場で結論を出すものではないことから、どうぞ忌憚のない御意見をいただければと存じます。事務局からの説明は以上になります。</p>
--	--

A委員	<p>はっきり言えば、八戸港全体で非常に厳しい状況になっていると思います。近年は10万トン、6万6000トン、6万トン、4万4000トン、昨年には3万トンを切っている状況で、この4年は水揚げが7割減、普通の会社だったらもう倒産してもおかしくないような感じです。昨年の11月に東京で会議がありまして、水産総合研究センターというところだったのですけれども、過去10年間の三陸沖の10月の水温のデータを調べると、4度ほど高くなってきている。2015年から、レジームシフトと呼ばれる数十年規模の変動、魚種交代が始まっている。何かの魚種が増えて何かの魚種が減っている、いい例がサンマになっていると思うのですけれども。</p> <p>2015年からそういう魚種交代がスタートして、2017年から黒潮の大蛇行が始まりましたということで、この黒潮大蛇行が、三陸の方まで暖かい海水が張り出してきて、本来であれば北海道沖の方から流れてくる親潮というのがあるのですけれども、これが黒潮の温かい海水温があるために、差し込みが弱い、降りてきても、簡単に言うと跳ね返されてしまう状況。</p> <p>これが解消するのが、寒くなった12月とかになってきている。その間に、サバも今までであれば八戸沖に付いてそこで漁場形成されるのですけれども、そうではなく、沖を通過して、宮城県の金華沖とか、福島県のいわき沖の方に、近年はサバが出てしまっているという現状です。資源量としてはあるとは言われているのですけれども、サバの通る道が変わってきてしまって、これが今年から八戸で急に取れるかという、かなりクエスチョンな状態なんじゃないのかなと思います。</p> <p>来年に繋がるようなものが現状ではないので、八戸で今年来年、サバがあるかどうかというのはちょっとわからないという状況であって、簡単に言うと原因は地球温暖化ということになるのでしょうけれども、今後は今まで上がってな</p>
-----	--

	<p>かった魚が、いろんなところの産地市場に上がるようになってくるのかなと。仙台湾でも、アジや太刀魚の産卵場になってきているということで、徐々に南の魚が、どんどん北に上がってきているというのがあります。</p> <p>確かに八戸にとって主力であるサバやイカは大事なんでしょうけれども、これから違う魚が上がってくる、その一つが、八戸沖の、夏場なのですけれども、マグロがすごい。ちょっと沖に行くとマグロがポンポン跳ねている状況になっていますので、そういう目の前にある魚を少しでも扱って行って、その中で、八戸市水産物ブランド戦略会議の中でも、サバだけじゃなくて、多種多様に扱っていけばいいのではないかなと個人的には思います。以上です。</p>
--	--

座長	<p>ありがとうございます。A委員からもお話を聞いて、もうサバ、イカにこだわっている時代じゃないなっていうことは感じますし、将来的なことを考えると、もう何が獲れるかわからない状況を考えれば、八戸港産の原材料を使用する加工品を条件にするということは、これはもうしょうがないと思います。</p> <p>やはり八戸の水産をブランド化していくにあたって、今まではどちらかというところと獲れた魚自体が一つのブランドとして、今までイカとか八戸前沖さばとかで売り、訴えてきたのですが、これからを考えると、加工業者さんたちの設備と技術、これがこれからブランドとしての武器になっていくのではないかなというふうに思っています。そういったことを考えると、魚種についてはこだわらずに、やっぱり八戸港産というところでのよろしいのかなというふうに思います。</p> <p>あと使用割合その他については、全体の30%以上という今までの基準と同じでいいと思っております。あと、補助金採択時の選考条件についてですが、これまで何社かお聞きしてきましたが、やはりそのインバウンド向けとか、それから他都市に販売するとか、地元でのお土産品にこだわらない、外に売り込んでいくところには加点をしていくべきじゃないか、当然そこに対してECサイトを持っているか持っていないかっていうことも、大きな基準になってくるのではないかなと考えています。</p> <p>それともう一つ、地元の経済ってことを考えると、今日もありましたが、異業種とのコラボっていうものも、これも加点していいのかなっていうふうなことを感じておりました。</p>
----	--

	<p>また、スタートアップに対しての補助金ということを考えれば、この補助金をきっかけにして商品をシリーズ化ができるような可能性があるものも、やはり加点の対象になっていくのではないかなというふうに思っておりました。</p>
--	--

C委員	<p>〇〇〇委員の発言のとおりだと思います。</p>
-----	----------------------------

A委員	<p>同じ意見です。本当に、来年がどうなるかっていうのもわからないような状況にありますので、臨機応変にいろいろ対応して、やっていけるものはやっていく、水揚げされないものを待っていてはいけないので、すでにあるものや、新しく上がり始めた魚で、新しいブランドを作っていくことが大事だと思います。</p>
-----	--

E委員	<p>私、昨年から八戸にも事業所を構えています。輸出入の仕事に携わってもう10年弱になるのですが、物がないっていうときに、需要と供給のバランスが崩れると、価格が跳ね上がる。八戸の事業所では、自動車の仕入れと輸出っていう事業をやっているのですが、今まさにA委員がおっしゃったように、ないものを待ってもしようがない。例えば車で例えると、トヨタさんとか日産さんとか、三菱さんもそうですけれども、需要と供給がマッチしていた昔は、即納っていうのですけれども、自動車ディーラーに行くとすぐに納車される。でも今は、トヨタのプリウスなんて納車まで2年かかる。待っていても魚は釣れないし、自動車事業も動いていかないといけない。卸しの目線からもそうだし、実際に販売するエンドのところもそうでしょうが、やはり皆さん共通して、商品がないと売れないということだと思います。</p> <p>付加価値をつけて大切に売っていくっていうことが今後の課題になり、日本のものは良っていうことが世界の共通認識ではあるのですが、何がいいのかを「見える化」していくことが大切かと思っております。</p>
-----	---

B委員	<p>生産者の方の原料供給については、厳しいものについては対応をしないといけないと思います。今回はサバでしたが、八戸にはウニもホヤもありますので、八戸産というブランド的な名前のために、あるものは全部取り込んでいく。</p> <p>また、産地を全て八戸に限定したものと、外から持ってきて八戸で作っているも</p>
-----	---

	<p>のとに多少の差をつけてあげれば、頑張っ地元のものを使っている人たちには応援になると思う。これを放置しておくで全部外に流れてしまうので、地元でこだわっている人に対する温かい目線というのは、制度の中に残した方がいいかなと思います。</p>
--	--

D委員	<p>令和4年のイカやサバやイワシの漁獲量を見て愕然としました。すごいショックを受けつつその中で考えていかなきゃいけないと思うのですが、もう本当にここに書いてあるとおりですね、このイカ、サバ、イワシにこだわらず、今八戸港で上がる原材料を使用した加工品を対象事業にすることが間違いないと思います。</p> <p>私も豊洲でマグロやカツオを仕入れておりますけれども、京都の舞鶴のマグロとかの水揚げがあつて、この時期に舞鶴でマグロが上がるなんてめったにないのですが、年々取れる場所とかタイミングがずれている。</p> <p>逆を言うと、八戸でもこの時期にこんなものがあがるっていうのが絶対あると思います。例えば今旬じゃないものだけでも、すごい水揚げがあるものっていうものに付加価値を与えて、戦略を考えていくのも一つの方法なのではないかなと思うので、魚種にこだわらず八戸の魚介を使うという形でやっていくのは、賛成です。</p>
-----	---

オブザーバー	<p>イワシ、イカ、サバといった話が出たのですが、私が担当している業務が産地市場バイヤーということで、まさに肌で感じております。</p> <p>鮮魚は今年、去年と非常に厳しく、これから急に回復するというようなことは全く考えてなくて、サバも先ほどおっしゃられていましたけれど、福島でさえもうサバが激減して、来年の塩サバの原料と締めサバの原料が全く取れていないという現状がありますので、イカ、サバさばに関しては、これから増える見込みはないというところを考えると、新たな魚種であったり、養殖業に関して力を入れていくしかないのかなというところがございます。</p> <p>また、先ほどお話があつた太刀魚とかです、東北ではあまりなじみがないとは思いますが、こちらの売り込みに関してもです、新しいアプローチでお客様に提供できるように考えていかなければいけないのかなと。</p>
--------	--

	<p>あとは、トラフグ、あとは伊勢エビとかですね、こちらも東北には今までなかったものですね、徐々に北上しているということがありますので、他にカンパチなど、南の魚を押さえながら売っていかないといけないかなというところがございます。</p>
--	--

オブザーバー	<p>今日お話を聞かせていただいて、二つほど感じたところをお話させていただければと思います。</p> <p>先ほどからテーマになっている対象魚種の件については、少し論点を整理すればいいのかなと。水産加工業を盛り上げるということであれば、多少厳しめの基準ではなくて、他県から持ってくるようなものであっても、水産加工業者のスキルが上がるとか、技術の地域性に繋がるということであれば、そういう視点においてはその辺の基準というのは考え方の一つとしてあるのかなと。</p> <p>ただ一方で、あのブランド産品みたいなところを重視するのであれば、やはり八戸でとれたものを、八戸の事業者が丹精を込めて作ったというところがあれば、より消費者に伝わるものがあるだろうというところもございますので、どちらに軸足を置くのか、もしくは両方を拾い上げるというような考え方もあろうかと思うのですけれども、仕組みの中で上手にやっていくことで、より効果的な成果を得られるのではないかと感じたのが一つです。</p> <p>もう一つはですね、B委員の発表を聞いて感じたところだったのですけれども、今回いろいろ皆さんのお話を聞いていて、商品力、非常に磨き上げられたいいものができていくというところは肌で感じたところです。</p> <p>現地でどのように売れているとか、どういう方が買われて、どういうふうに求めているとか、そういうところは永遠のテーマというか、必ずついて回るものですので、その辺のところを事業者の方が感じ取る機会を継続していけば、八戸市のブランド産品が育っていく土壌というものがしっかりと出来上がって行って、長い年月がかかるかもしれないのですけれども、力をつけていくのではないかなというのを感じました。2点、お話をさせていただきました。ありがとうございます。</p>
--------	---

佐々木座長	<p>ありがとうございました。ではこちらで進行を事務局にお戻しいたします。</p>
-------	---

司会	<p>ありがとうございました。皆様の御意見を参考にさせていただき、令和5年度の補助事業に繋げていきたいと考えております。</p> <p>これをもちまして、本日の八戸市水産ブランド戦略会議を閉会させていただきます。次回の会議開催につきましては、事務局から改めて御連絡をさせていただきます。本日はありがとうございました。</p>
----	--